

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR**

SKRIPSI



Diajukan Oleh :

ROSITA FIRDYANTI
1013010031/FEB/EA

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
JAWA TIMUR
2014**

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi dan Bisnis
Progdi Akuntansi**



Diajukan Oleh :

ROSITA FIRDYANTI
1013010031/FEB/EA

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR**

2014

USULAN PENELITIAN

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR**

yang diajukan

**Rosita Firdyanti
1013010031/FEB/EA**

telah disetujui untuk diseminarkan oleh

Pembimbing Utama

Drs. Ec. Eko Riadi M.Aks

Tanggal :.....

**Mengetahui
Kaprodi Akuntansi,**

**Dr. Hero Priono, SE, M.Si, Ak, CA.
NIP : 19611011 199203 1001**

USULAN PENELITIAN

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR**

yang diajukan

**Rosita Firdyanti
1013010031/FEB/EA**

telah diseminarkan dan disetujui untuk menyusun skripsi oleh

Pembimbing Utama

Drs. Ec. Eko Riadi M.Aks

Tanggal :.....

**Mengetahui
Kaprodi Akuntansi,**

**Dr. Hero Priono, SE, M.Si, Ak, CA.
NIP : 19611011 199203 1001**

SKRIPSI

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR**

yang diajukan

**Rosita Firdyanti
1013010031/FEB/EA**

Disetujui untuk Ujian Lisan oleh

Pembimbing Utama

Drs. Ec. Eko Riadi M.Aks

Tanggal :.....

**Wakil Dekan I
Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Drs. Ec. Rahman Amrullah Suwaidi, MS
NIP. 19600330 198603 1003**

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR**

**Disusun Oleh :
Rosita Firdyanti
1013010031/FEB/EA**

**telah dipertahankan dihadapan
dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
pada tanggal 28 Februari 2014**

Pembimbing Utama

**Tim Penguji
Ketua**

Drs. Ec. Eko Riyadi M.Aks

Drs. Ec. Munari, MM

Sekretaris

Drs. Ec. Eko Riyadi, MAks

Anggota

Dra. Ec. Sari Andayani, Maks

**Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”
Jawa Timur**

**Dr. H.R.Dhani Ichsanuddin Nur, SE.MM
NIP. 19630924 198903 1001**

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah Rabbil 'Alamin, Tiada kata yang indah yang diucapkan oleh seorang hamba selain rasa syukur kepada Allah SWT atas kemudahan yang masih kita rasakan hingga detik ini, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor” yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Tentu ini bukan akhir, tetapi saya yakin ini adalah awal dari tanggungjawab sebagai bagian dari peran akademis dan amanah untuk terus memberikan kontribusi dalam rangka pembangunan bangsa.

Penyusun juga menyadari skripsi ini tidak mungkin bisa terselesaikan apabila serta bantuan dan support dari berbagai pihak. Berkat pengorbanan, perhatian, serta motivasi merekalah, baik secara langsung maupun tidak langsung, skripsi ini dapat terselesaikan.

Dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan banyak terima kasih yang tiada terkira kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu baik secara langsung maupun tidak langsung baik doa dan dukungan yang diberikan atas terselesaikannya skripsi ini. Oleh karena itu, penulis dengan rasa hormat mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Teguh Sudarto, MP, selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Dhani Ichsanudin Nur, SE. MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Dr. Hero Priono, SE, M.Si, Ak, CA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Ibu Drs. Ec. Eko Riyadi, MAks, selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak membantu dan meluangkan untuk membimbing dan mengarahkan penulis demi terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah mendidik, mengajar dan mengayomi. Jasa-jasa yang telah engkau berikan akan selalu tertanam di hati penulis
6. Seluruh karyawan PT. Satya Mandiri Motor terima kasih telah membantu dan meluangkan waktunya untuk membantu memenuhi keperluan-keperluan data skripsi saya.
7. Ibuku, Ibuku, Ibuku dan Ayahku yang sangat kucintai keduanya, Adikku Fadhilah Ayu Silfiana tersayang terima kasih atas curahan kasih sayang yang kalian berikan dan dukungannya baik secara moril maupun materiil yang tidak terhingga.
8. Defri Triwantoro beserta keluarga terima kasih atas segala doanya selama ini. Doaku selalu menyertai kalian semua, semoga senantiasa di beri keberkahan Allah SWT.
9. Mas Amarus dan Mbak Anggun terima kasih atas segala bantuannya.

10. Seluruh sahabat-sahabatku tersayang (Nuki, Ayu, Astiti, Resita, Dian, Yunita, Angga Danton, Gaby, Prita, Mega, Dinda, Octa, Echa, Firo dll) dan kawan-kawan dari semester pertama sampai terakhir, banyak kisah dan pengalaman yang tidak akan terlupakan bersama kalian, tanpa kalian semua saya bukanlah apa-apa.
11. Pihak –pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan semuanya, terima kasih atas bantuan dan dukungan kalian semua selama penulis melakukan penelitian ini.

Dengan segala kerendahan hati, saya akui belum banyak yang bisa kuberikan untuk mereka semua. Semoga Engkau membalas amalan, menyayangi, mengampuni dosa dan menunjukkan jalan yang lurus kepada mereka semua.
Amiiin

Demikian pula dengan penyusunan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangan. Untuk itu maka kritik dan saran yang membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Surabaya, 28 Februari 2014

Penyusun

Rosita Firdyanti

NPM. 1013010031

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
ABSTRAK	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu	11
2.2 Landasan Teori	19
2.2.1 Efektivitas Penjualan	19
2.2.1.1 Pengertian Efektivitas	19
2.2.1.2 Pengertian Penjualan	20
2.2.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	20
2.2.1.4 Pengertian Efektivitas Penjualan	22
2.2.2 Sistem Pengendalian Intern	23
2.2.2.1 Pengertian Sistem	23

2.2.2.2	Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	24
2.2.2.3	Tujuan Sistem Pengendalian Intern	26
2.2.2.4	Aktivitas Pengendalian Intern.....	28
2.2.2.5	Komponen Pengendalian Intern.....	29
2.2.2.6	Penyusunan Pengendalian Intern yang Baik	34
2.2.3	Struktur Organisasi	35
2.2.3.1	Pengertian Struktur Organisasi	35
2.2.3.2	Pengaruh Struktur Organisasi Terhadap Efektivitas Penjualan	36
2.2.4	Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	37
2.2.4.1	Pengertian Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan.....	37
2.2.4.2	Pengaruh Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan Terhadap Efektivitas Penjualan	39
2.2.5	Praktek Yang Sehat	40
2.2.5.1	Pengertian Praktek Yang Sehat	40
2.2.5.2	Pengaruh Praktek Yang Sehat Terhadap Efektivitas Penjualan	40
2.2.6	Karyawan Yang Cakap	42
2.2.6.1	Pengertian Karyawan Yang Cakap	42
2.2.6.2	Pengaruh Karyawan Yang Cakap Terhadap Efektivitas Penjualan	43

2.3	Kerangka Pikir	44
2.4	Hipotesis	45

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	46
3.2	Operasionalisasi dan Pengukuran Variabel	47
3.2.1	Operasionalisasi	47
3.2.2	Pengukuran Variabel	51
3.3	Teknik Penentuan Sampel	52
3.3.1	Populasi	52
3.3.2	Sampel	52
3.4	Teknik Pengumpulan Data	53
3.4.1	Jenis dan Sumber Data	53
3.4.2	Teknik Pengumpulan Data	53
3.5	Teknik Analisis dan Uji Hipotesis	54
3.5.1	Teknik Analisis	54
3.5.2	Uji Hipotesis	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Deskripsi Data Penelitian	60
4.1.1	Karakteristik Responden	61
4.1.2	Deskripsi Data Variabel	63
4.2	Hasil Penelitian.....	69

4.2.1	Goodness Of Fit Outer Model	69
4.2.1.1	Uji Convergent Validity	69
4.2.1.2	Uji Composite Reliability	71
4.2.1.3	Uji Discriminant Validity	72
4.2.2	Pengujian Hipotesis	73
4.2.2.1	Goodness Of Fit Inner Model (Uji Model Struktural)	73
4.2.2.2	Uji Inner Weight	74
4.3	Pembahasan	76
4.3.1	Goodness Of Fit Outer Model	76
4.3.2	Goodness Of Fit Inner Model	77

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	81
5.2	Saran	81
5.3	Keterbatasan dan Implikasi	83
5.3.1	Keterbatasan Penelitian	83
5.3.2	Implikasi Penelitian	84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. SATYA MANDIRI MOTOR

Oleh:

Rosita Firdyanti

ABSTRAK

Dalam menghadapi perkembangan dunia usaha saat ini semakin ketatnya persaingan bisnis menimbulkan masalah-masalah pada perusahaan terutama dalam hal kegiatan operasionalnya. Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan. Penjualan yang sesuai target atau melebihi target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam berbisnis untuk itu dibutuhkan pengendalian intern yang memadai. Penelitian ini merumuskan masalah mengenai apakah struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat serta karyawan yang cakap berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor. Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui secara empiris dan membuktikan adanya pengaruh antara struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat serta karyawan yang cakap berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

Variabel yang digunakan adalah Struktur Organisasi (X_1), Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan (X_2), Praktek yang Sehat (X_3), dan Karyawan yang Cakap (X_4) terhadap Efektivitas Penjualan (Y). Skala dalam penelitian ini yaitu skala likert. Sampel dalam penelitian ini adalah 30 karyawan bagian penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor. Teknik analisis yang digunakan yaitu *Partial Least Square* (PLS).

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa variabel Struktur Organisasi dan Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan mempunyai pengaruh yang tidak signifikan terhadap Efektivitas Penjualan, sedangkan variabel Praktek Yang Sehat dan Karyawan Yang Cakap mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Seluruh variabel teruji kebenarannya.

Kata kunci : *Struktur Organisasi , Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan, Praktek Yang Sehat dan Karyawan yang Cakap, dan Efektivitas Penjualan*

THE INFLUENCE ON THE EFFECTIVENESS OF INTERNAL CONTROL SYSTEMS SALES IN PT.SATYA MANDIRI MOTORS

by:

Rosita Firdyanti

ABSTRACT

In the face of the business world today increasing competition in the business poses problems especially in terms of the company's operations. One of the operational activities of the company is selling. Sales are on target or exceeding the planned target can be a measure of success in business to the company needed an adequate internal control. This study formulates the problem as to whether the organizational structure, the system of authorization and recording procedures, practices a healthy and skilled employees affect the effectiveness of sales at PT. Satya Mandiri Motor. The objective of this study was to determine empirically prove the existence and influence of organizational structure, system of authorization and recording procedures, practices a healthy and skilled employees affect sales effectiveness.

Variables used Organizational Structure (X1), System Authorization and Registration Procedures (X2), Healthy Practice (X3), and Capable Employees (X4) on Sales Effectiveness (Y). The scale in this study is the Likert scale. The samples in this study were 30 sales employee at PT. Satya Mandiri Motor. The analysis technique used is the Partial Least Square (PLS).

Based on the research that has been conducted shows that the variable Organizational Structure and System Authorization and Registration Procedures have insignificant impact on sales effectiveness, while variable Healthy Practices and skilled employees have a significant impact on sales effectiveness. All variables tested its correctness.

Keywords : *Organizational Structure, System Authorization and Registration Procedures, Practices for a Healthy and Capable Employees and Sales Effectiveness*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam menghadapi perkembangan dunia usaha saat ini semakin ketatnya persaingan bisnis menimbulkan masalah-masalah pada perusahaan terutama dalam hal kegiatan operasionalnya. Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan. Semua perusahaan baik perusahaan manufaktur, jasa maupun dagang mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya dan meminimalisasi pajak. Bagi perusahaan dagang terutama, penjualan merupakan kegiatan yang paling penting untuk diperhatikan karena dari penjualan tersebutlah perusahaan menghasilkan laba yang digunakan untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan yang sesuai target atau melebihi target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam berbisnis atau melaksanakan kegiatan usaha.

Menurut Swastha (1984:12) penjualan adalah suatu ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Jadi dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli atau dengan kata lain penjualan adalah suatu aktivitas yang saling menguntungkan kedua belah pihak baik pembeli maupun penjual

dalam arti bahwa pembeli yang beraneka ragam serta mengharapkan untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut.

Efektivitas dapat diartikan sebagai suatu keberhasilan dalam pencapaian tujuan atau target yang telah ditetapkan dalam perusahaan atau organisasi, dimana semakin besar presentase target yang dicapai, maka semakin tinggi tingkat efektivitasnya. Adapun kriteria untuk mengukur nilai efektivitas yaitu dengan membagikan hasil pencapaian yang terealisasi dengan hasil yang direncanakan oleh perusahaan dan dikalikan 100%. Kemendagri tahun 1994 mengukur nilai efektivitas tentang pedoman penilaian dan kinerja keuangan dapat dilihat pada tabel dibawah ini (Anasti, 2013) :

Tabel 1.1

Kriteria Tingkat Efektivitas

Rasio Efektivitas (%)	Kriteria
>100%	Sangat Efektif
90% - 100%	Efektif
80% - 90%	Cukup Efektif
60% - 80%	Kurang Efektif
< 60%	Tidak Efektif

Sumber : Kepmendagri No. 690.900.327, depdagri

Kurangnya pengelolaan atas aktivitas penjualan secara langsung akan merugikan perusahaan, selain target penjualan tidak tercapai juga pendapatan akan berkurang sehingga dengan demikian adalah logis apabila penanganan aktivitas penjualan itu lebih diutamakan dari hal lainnya. Agar pengelolaan

aktivitas penjualan dilakukan dengan baik maka diperlukan adanya sistem pengendalian intern terhadap penjualan, karena sistem pengendalian intern terhadap penjualan dimaksudkan untuk dapat memperkecil atau bila mungkin menghilangkan tindakan penyelewengan, pemborosan, kecurangan yang mungkin terjadi di dalam aktivitas penjualan tersebut (Novatiani, 2003 : 43)

Untuk mendapatkan sistem pengendalian intern yang efektif, harus diperhatikan unsur-unsur yang terkandung didalamnya. Menurut Widjanto (2001:18) unsur-unsur pengendalian intern meliputi struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan praktek yang sehat, dan karyawan yang berkualitas sesuai dengan tanggung jawab yang dipikulnya.

Sistem pengendalian manajemen mempunyai pengaruh penting dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan penjualan. Proses operasi dan akuntansi dalam pelaksanaannya harus didukung oleh adanya pemisahan fungsi-fungsi yang cukup, pegawai yang cakap, sistem, prosedur, kebijaksanaan, dan praktek-praktek yang sehat di dalam fungsi penjualan. Pencatatan akuntansi penjualan harus dilakukan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Sejalan dengan pengertian diatas, bila perusahaan ingin menjamin bahwa sumber-sumber yang diperoleh dan digunakan itu efisien dan efektif, perusahaan harus menyusun program dan rencana-rencana perusahaan dimasa yang akan datang, kemudian melaksanakan rencana tersebut serta mengadakan pengukuran dengan membandingkan antara pelaksanaan yang direncanakan. Bila terdapat

penyimpangan maka perusahaan perlu membuat perbaikan-perbaikan untuk rencana selanjutnya. Proses selanjutnya melaporkan hasil analisa tersebut kepada manajemen. Proses pelaksanaan rencana perusahaan akan melibatkan beberapa fungsi atau bagian lainnya. Maka harus ada pemisahan yang cukup di antara fungsi-fungsi tersebut. Bila syarat tersebut dipenuhi, maka sistem pengendalian intern akan tercipta dengan baik. Unsur-unsur pengendalian intern yang berhubungan erat dengan sistem pengendalian manajemen terhadap pengelolaan penjualan yaitu pengendalian terhadap organisasi, sistem otorisasi, dan praktik yang sehat. Dalam pengendalian manajemen, masalah penelitian hasil suatu kegiatan atau evaluasi adalah sangat penting, karena dapat dijadikan tolak ukur prestasi manajemen yang bertanggungjawab atas kegiatan tersebut serta dapat digunakan untuk mencari sebab terjadinya penyimpangan apabila hasil yang dicapai tidak sesuai dengan apa yang diharapkan (Hidayatika, 2012 : 6)

Pada struktur organisasi sudah terdapat pembagian tugas yang jelas sehingga setiap karyawan sudah mengetahui batasan wewenang dan tanggung jawabnya serta diperlukan adanya sistem otorisasi dalam transaksi keuangan. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya. Karyawan yang cakap merupakan elemen yang penting dalam sistem pengendalian intern, karena bagaimanapun baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta bagaimana diciptakan untuk

mendorong adanya praktik yang sehat, semuanya tergantung pada manusia yang melaksanakannya. Karyawan yang cakap dan ahli dalam bidang yang menjadi tanggung jawabnya akan dapat melaksanakan pekerjaannya dengan efektif dan efisien (Yunita, 2010)

Perkembangan usaha dunia otomotif saat ini berkembang dengan pesat, bahkan bisa dibilang sangat maju. Berkembang pesatnya dunia otomotif saat ini di ikuti dengan sistem penjualan yang baik pula. Sistem penjualan harus juga di perhatikan karena ini merupakan salah satu faktor penting untuk kemajuan perusahaan. Hal ini juga terjadi pada perusahaan otomotif yaitu PT. Satya Mandiri Motor (Dealer Piaggio Motor). Salah satu aktivitas yang sangat penting di PT. Satya Mandiri Motor (Dealer Piaggio Motor) adalah penjualan. Dalam perusahaan tersebut, penjualan merupakan komponen yang sangat penting karena bersangkutan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan keberhasilan sistem dan prosedur yang baik, maka diperlukan kerjasama dan komunikasi yang baik antara pimpinan dan karyawan – karyawan yang terkait, serta tujuan dan sasaran dalam kegiatan operasionalnya. Tujuan dan sasaran Piaggio Motor salah satunya adalah mencapai keuntungan yang maksimal, karena kelangsungan kegiatan operasional perusahaan membutuhkan biaya yang tidak sedikit, maka salah satu kegiatan operasional yang dapat menghasilkan keuntungan maksimal adalah penjualan.

PT. Satya Mandiri Motor (Dealer Piaggio Motor) yang merupakan perusahaan otomotif yang bergerak di bidang dagang dan jasa berupa layanan

penjualan kendaraan baru Piaggio, pengadaan suku cadang dan aksesoris Piaggio asli serta layanan pemeliharaan dan perbaikan kendaraan Piaggio.

Untuk melihat keefektifan penjualan pada PT.Satya Mandiri Motor penulis melakukan penelitian awal dengan membandingkan target penjualan yang telah direncanakan oleh pihak direktur atau pemilik perusahaan dengan realisasi yang telah dicapai oleh pihak manajemen penjualan.

Berikut ini data mengenai target dan realisasi penjualan PT.Satya Mandiri Motor selama tahun 2013 diawali dari bulan Januari sampai dengan bulan Oktober 2013:

Tabel 1.2

Efektivitas Penjualan PT. Satya Mandiri Motor 2013

Tahun 2013	Total Target	Total Target	Total Realisasi	Total Realisasi	Selisih	%
		Dalam Rupiah (Rp)		Dalam Rupiah (Rp)		
Januari	152	2,595,774,496	68	1,555,450,000	-1,040,324,496	59,9
Febr	152	2,595,774,496	64	1,583,350,000	-1,012,424,496	60,9
Maret	152	2,595,774,496	56	1,244,925,000	-1,350,849,496	47,9
April	152	2,595,774,496	56	1,296,425,000	-1,299,349,496	49,9
Mei	152	2,595,774,496	68	1,649,158,066	-946,616,430	63,5
Juni	152	2,595,774,496	81	1,940,150,000	-655,624,496	74,7
Juli	152	2,595,774,496	88	2,343,175,000	-252,599,496	90,3
Agust	152	2,595,774,496	56	1,448,300,000	-1,147,474,496	50,8
Sept	152	2,595,774,496	47	1,334,300,000	-1,261,474,496	51,4
Okto	152	2,595,774,496	110	2,503,932,386	-91,842,110	94,5

Sumber : PT. Satya Mandiri Motor

Berdasarkan hasil survey pendahuluan yang diambil dari data penjualan dan data realisasinya PT. Satya Mandiri Motor dari bulan Januari sampai bulan Oktober 2013 tidak ada satupun target yang tercapai oleh manajemen perusahaan, dapat diketahui bahwa realisasi penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor bervariasi, tetapi masih dalam rentang yang tidak terlalu jauh.

Berdasarkan kriteria efektivitas yang sudah diungkapkan sebelumnya hampir seluruhnya cukup efektif, hanya bulan Oktober 2013 yang mencapai tingkat efektif.

Hai ini dapat dilihat dari bulan Januari target yang ditentukan CEO sebanyak 152 unit penjualan sebesar Rp 2.595.774.496 dari jumlah produk piaggio dan vespa sedangkan yang terealisasi sebanyak 68 unit sebesar Rp 1.555.450.000 dengan selisih Rp 1,040,324,496 sehingga manajemen kurang mencapai 59,9% dari target. Pada bulan Februari target perusahaan sebanyak 152 unit sebesar Rp 2.595.774.496 sedangkan yang terealisasi oleh manajemen perusahaan sebesar Rp 1.583.350.000 sebanyak 64 unit motor dengan selisih Rp 1,012,424,496 dan kurang mencapai 60,9% dari target. Bulan Maret target penjualan sebesar Rp 2.595.774.496 dengan 152 unit penjualan adanya selisih Rp 1,350,849,496 karena hanya terealisasi Rp 1,244,925,000 sebanyak 56 unit. Pada bulan April hanya terealisasi 56 unit senilai 1,296,425,000 dengan selisih Rp 1,299,349,496 presentase 49,9%. Bulan Mei dengan target 152 unit hanya terealisasi 68 unit saja dengan presentase 63,5%. Bulan Juni dan bulan Juli mengalami peningkatan penjualan yang cukup sekitar 20 unit dari bulan sebelumnya hal ini masih belum dikatakan efektif karena masih belum mencapai target penjualan. Bulan Agustus dan September kembali mengalami penurunan penjualan hingga mencapai 30 unit dari bulan sebelumnya. Bulan Oktober mengalami perkembangan yang drastis meskipun tetap tidak mencapai target penjualan,

dengan penjualan 110 unit dan presentase mencapai 94,5% dari target atau 5,5% masih dibawah target penjualan.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa selama tahun 2013 dari bulan Januari hingga Oktober PT.Satya Mandiri Motor tidak pernah mencapai target penjualan yang ditentukan CEO dan dilihat dari rata-rata prosentase ditahun 2013 sebesar 64,38%, menurut kriteria tingkat efektivitas Kepmendagri No. 690.900.327 tingkat penjualan PT Satya Mandiri Motor termasuk dalam kategori kurang efektif.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menjadikan hal tersebut fenomena yang menarik untuk diteliti. Penulis menduga bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor. Salah satu faktor utama yang menjadi penyebab kurangnya efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor Cabang Stasiun Kota Surabaya ini adalah sistem pengendalian intern di perusahaan tersebut terutama pada bagian penjualan yang berjalan kurang baik sehingga banyak dari penjualan tidak memenuhi target yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, dalam penelitian ini penulis ingin membuktikan pengaruh sistem pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut terhadap efektivitas penjualan pada Piaggio dan Vespa Motor. Melihat pentingnya peranan pengendalian intern dalam mencapai tingkat efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor, maka pada kesempatan ini penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai **“Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor”**.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah struktur organisasi berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor.
2. Apakah sistem otorisasi dan prosedur pencatatan berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor.
3. Apakah praktek yang sehat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor.
4. Apakah karyawan yang cakap berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang hendak yang dicapai dalam penyusunan penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui secara empiris dan membuktikan adanya pengaruh antara struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat serta karyawan yang cakap terhadap efektivitas penjualan pada PT. Satya Mandiri Motor.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian yang hendak dicapai dalam penyusunan penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti

Peneliti dapat menambah pengetahuan dan sekaligus menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan dengan praktek yang ada.

2. Bagi Universitas

Menambah informasi dan pengetahuan pada Universitas Pembangunan “Veteran” Jawa Timur, mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan pada perusahaan khususnya pada PT. Satya Mandiri Motor serta dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi peneliti lain dengan materi sejenis, serta memberikan sumbangan bagi perbendaharaan karya tulis ilmiah perpustakaan

3. Bagi Pembaca

Memberikan informasi kepada pembaca tentang beberapa faktor yang mempengaruhi efektivitas penjualan.

4. Bagi Instansi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada perusahaan yang diteliti mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan.